

# LE SEX TOY CHIC

## S'INVENTE AU SUD

On pensait la mode éphémère mais les sex toys, ces drôles de canards, vibros fluos et autres gadgets coquins ont la vie dure. Des magasins chics ouvrent, comme 1969 à Marseille, tandis que des PME locales comme Lovely Planète, moins connues que la célèbre Dreamnax, s'activent à créer ces joujous censés pimenter les relations amoureuses.

Une étude publiée en début d'année par l'institut Netétudes pour Sexy-privé.com montre que le marché du sex toy et autres produits connexes (lingerie, huiles de massages,...) a de beaux jours devant lui. 58% des Français sont prêts à en utiliser ou à en acheter. L'acte d'achat sur le lieu de vente reste faible, 61% préfèrent l'anonymat d'Internet. Mais des boutiques "tendance", à la déco moderne et séduisante, qui se veulent discrètes sans pour autant cacher leur vocation, commencent à ouvrir. À Marseille, 1969 a fait office de pionnier. Le "concept store" qui vend des "curiosités désirables" a ouvert, avenue de la Corse, à deux pas du centre ville, en

1- Le canard est devenu un grand classique

2- Crybaby : Nouveau, l'œuf vibrant que l'on peut actionner à distance, remporte un réel succès.



© Lovely Planet

1



2

2004. D'après Audrey, une des vendeuses, "les hommes seuls sont de plus en plus nombreux à passer la porte", même si 60% de la clientèle reste féminine. Dans tous les cas, Audrey avoue faire "un gros travail explicatif et éducatif". La boutique connaît désormais les habitudes de sa clientèle. "Les couples sont plus nombreux le samedi. Parfois, monsieur ou madame sont venus seuls en semaine, en repérage". La Saint Valentin est bien-sûr un moment privilégié. Mais la vente en magasins souffre encore de l'image du sex shop et ces messieurs sont plus nombreux à acheter sur Internet. Chez Dreamnax, dont le siège est à Rousset, leader européen du secteur avec le site SexyAvenue.com, on estime que "70% des ventes sont faites par des hommes, la majeure partie achetant pour leur partenaire".

### LES BEST SELLERS

Chez 1969, les best sellers du moment sont le "We Vibe", un étrange objet vibrant qui se porte à deux et "Love to love", un petit vibro qui se commande à distance, issu tout droit de la célèbre BD "Le dé clic" de Manara. Chez Sexy Avenue.com, et dans la nouvelle gamme à sa marque, le même objet, baptisé "Le secret bullet Cry baby" est aussi en tête, tandis que le "vibro Jack the rabbit", rendu célèbre par Samantha dans "Sex and the city" fait aussi un carton.

### Des produits marketés

Dans ces boutiques nouvelle génération, pas de films X, ni l'ombre d'une photos porno. Les produits sont présentés par gammes : jeux et livres, cadeaux et pochettes surprises,



**QUELQUES ADRESSES**

**1969 MARSEILLE**  
2, Bd de la Corderie  
13007 Marseille  
Tél. : 04 91 33 72 58 -  
www.1969.fr/boutiques.php

**RÊVE INTIMES**  
La Valentine  
155, route des Trois lucs  
13011 Marseille  
Tél. : 04 91 44 88 46  
www.reves-intimes.fr

**BODY HOUSE**  
199 avenue de Fontvert  
ZI de Fontvert  
Zone Com. Avignon Nord  
Auchan  
84130 Le Pontet  
Tél. : 04 90 32 69 04  
www.bodyhouse.fr

La ligne de lingerie "Maison close" vendue chez 1969

© Maison Close

massage (huiles et bougies) et cosmétique intime, canards et autres objets vibrants, lingerie... Chez 1969, ces messieurs ont même leur rayon avec "les nouveautés qui cartonnent": les masturbateurs, dont un "œuf à usage unique". Les sex toys, pour ce type de boutique, font désormais l'objet d'un "mix marketing" digne de produits de grande consommation. "Ils sont sélectionnés pour la qualité, la sécurité, l'harmonie esthétique, l'innovation", explique Lola Foutrel. Certains vibros écolos n'ont pas de piles, ils se rechargent. Le packaging est soigné, les couleurs modes et "flashy". Les cosmétiques intimes ne craignent pas de s'exposer dans une salle de bain. 1696 dispose

désormais de produits à sa marque, développé par le créateur et distributeur marseillais Lovely Planet, lui-même clairement positionné sur ce créneau tendance et haut de gamme. Signe des temps, SexyAvenue.com vient lui aussi de lancer une gamme à sa marque avec une quinzaine de produits, sélectionnés parmi ceux qui se vendaient le mieux sur le site. "Beaucoup de sites naissent et meurent aussi vite, énormément de produits sont proposés, précise Nuhad Meghzili, chef de produit, les consommateurs ont besoin d'une sélection, d'une caution". D'ores et déjà, SexyAvenue peut se féliciter de cette initiative : "tout marche". D'autant que l'historique

des ventes est un atout certain : "nous savons par exemple que les hommes préfèrent acheter pour leurs partenaires des vibros de couleur vive, pas trop réalistes. Et s'il y a des strass, ils craquent encore plus facilement". ■ Marie-Line Lybrecht



Patrick Macar

**LA SUCCESS STORY DREAMNEX**

Spécialiste du "charme sur Internet", DreamNex (69,3 M€ de chiffre d'affaires en 2009) a été créée en 1999 à Rousset par Patrice Macar. L'entreprise est aujourd'hui le leader européen de la vente de produits et de services pour adultes, via le site SexyAvenue.com. DreamNex connaît depuis sa création une croissance rapide et régulière. Elle s'est introduite en Bourse le 27 mars 2007, sur Eurolist Paris.